

**L'analyse sectorielle institutionnaliste :
Projet et méthodes**

Bernard JULLIEN

*Université de Bordeaux
GREThA UMR CNRS 5113
&
GERPISA*

***Cahiers du GREThA
n° 2009-19***

L'analyse sectorielle institutionnaliste : projet et méthodes

Résumé

L'article propose un cadre original d'analyse institutionnelle pour appréhender la dynamique des secteurs (ou industries), tant leur émergence, que leur évolution et leur éventuelle disparition. L'analyse méso-économique porte sur la façon dont s'instituent, au sein de chaque industrie, les rapports qui gouvernent les relations [1] au marché, [2] au travail, [3] aux fournisseurs et [4] à la finance. Elle s'attache à la répartition du pouvoir et de la valeur entre les acteurs d'une industrie et à leur travail politique, tout en précisant le contexte institutionnel macro, espace des contraintes et opportunités pour les rapports à instituer. Le cadre théorique est mobilisé pour comprendre l'évolution récente dans la distribution automobile en Europe.

Mots-clés : Distribution automobile ; Dynamique industrielle ; Europe ; Industrie ; Institutionnalisme ; Secteur.

Institutionalist analysis of an industry: project and methodology

Abstract

The paper proposes an original institutionalist framework to analyze the dynamics of sectors (or industries), their emergence, their evolution and their possible disappearance. The meso-economic analysis concerns the way by which are institutionalized, within every industry, the relationships [1] to the market, [2] to employment, [3] to suppliers and [4] to finance. It considers the distribution of power and value between actors within an industry and their political work, while specifying the macro institutional context, as a space of constraints and opportunities for institutionalize relationships. The theoretical framework is used to understand recent changes in the automobile distribution in European Union.

Keywords: Automobile distribution; Europe; Industry; Industrial dynamics; Institutionalism; Sectorial analysis.

JEL : B520 ; L160 ; L620

Reference to this paper: Bernard JULLIEN, "*L'analyse sectorielle institutionnaliste : projet et méthodes*", *Working Papers of GREThA*, n° 2009-19, <http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2009-19.html>.

Ce document constitue le chapitre 4 de l'ouvrage *Industries, Innovations, Institutions. Éléments de dynamique industrielle*, coordonné par Marie-Claude Bélis-Bergouignan, Bernard Jullien, Yannick Lung et Murat Yildizoglu à paraître aux Presses Universitaires de Bordeaux, 2010.

Introduction

Longtemps restées étrangères aux investigations hétérodoxes, les entreprises et les industries qu'elles peuplent ont fait l'objet, à partir des années 80, d'un regain d'intérêt manifeste. Cette évolution a consacré sur le terrain scientifique des évolutions économiques et politiques plus générales qui incitaient sinon à désertir du moins à désinvestir le champ des politiques macro-économiques pour chercher, au sein des entreprises, à la fois les racines des difficultés et les remèdes à celles-ci. Du point de vue hétérodoxe, l'investissement de ce champ, déjà débroussaillé il est vrai par certains travaux d'économie du travail, a permis un travail critique des « modèles » tenus pour incontournables et, en particulier, du modèle japonais (Coriat, 1990). Dans la mesure où cette critique impliquait de s'attacher à montrer à la fois la diversité des réalités recouverte sous le présupposé de sa prévalence au Japon et ailleurs et la relative neutralité des choix d'organisation au regard des critères usuels de compétitivité, elle a, de fait, suscité des travaux empiriques souvent fins qui ont amené les économistes impliqués à acquérir, sur ces questions et sur les secteurs qui les intéressaient, une expertise très importante. Une fois l'investissement fait et l'expertise ainsi acquise reconnue à la fois dans le monde académique et dans les mondes industriels concernés, ces questions sont demeurées vivantes et l'attention aux faits et aux problématiques effectivement au travail dans la détermination de leurs contours a perduré¹.

De tels travaux conduisent à interroger les thématiques tenues pour pertinentes dans l'appréhension des changements qui concernent les économies en général en se penchant sur les réalités locales censées les incarner. Une telle interrogation amène à faire apparaître dans les configurations de changements une variété de trajectoires qui, non seulement enrichit les concepts définis pour les qualifier, mais est aussi à même d'en questionner la pertinence. En

¹ Comme « milieu » créé durant les années 80 et demeuré depuis une des sources les plus actives et fécondes de questionnement sur les mutations de l'industrie automobile, le GERPISA est emblématique de ce déplacement général de l'attention des économistes hétérodoxes des questions d'ordre macro-économique vers les questions méso-économiques. Sa trajectoire, telle qu'elle peut être lue à travers les programmes qui ont successivement animé l'activité scientifique de ses membres, témoigne de l'ancrage dans le champ hétérodoxe de la posture méso-analytique. Co-fondateur du GERPISA, M.Freyssenet (2004) propose une présentation synthétique de « la méthode gerpisienne ».

effet, d'un point de vue institutionnaliste, les phénomènes saisis au travers des concepts comme celui de globalisation ressortent comme le fruit de processus dynamiques qui se constituent en règles difficilement contournables des stratégies organisationnelles et concurrentielles et qui se présentent à l'analyse comme à la fois en phase avec un environnement économique et comme créatrices de cet environnement. Comme tels, la globalisation comme la financiarisation, « la production au plus juste » ou « la concurrence fondée sur les connaissances » ressortent comme des institutions qui en prenant corps dans la vie économique la restructurent autour de nouvelles règles.

Dans cette perspective, en première approche, des travaux d'économie industrielle peuvent être interprétés comme un examen des modes d'interprétation ou de conformation à ces règles générales nouvelles. Il s'agit alors de cerner comment elles prennent corps dans des restructurations des organisations, des pratiques productives et des modes d'affrontement concurrentiel et de mesurer ainsi quels sont les enjeux locaux des changements qui y correspondent. Même si elle qualifie correctement une large part de l'agenda de recherche, cette interprétation constituerait toutefois une acceptation de fait d'une ligne de partage entre organisation et institution qui conférerait aux secondes une exogénéité peu conforme aux principes posés plus haut et à la méso-analyse des ambitions cohérente avec un « programme faible » qui n'est pas le nôtre.

In fine, en effet, ce qui est en cause dans ces travaux n'est pas seulement la déclinaison locale de méta-institutions qui auraient un statut d'extra-territorialité par rapport au champ de la recherche en économie industrielle. Il s'agit au contraire d'opérer un travail de « territorialisation » ou de « contextualisation » de ces institutions qui, sur le plan analytique, ne se contente pas de cartographier les phénomènes en enregistrant en particulier les « avances » et les « retards » pris par les uns et les autres pour s'y soumettre mais entend les qualifier. Conformément au principe d'artificialité des institutions (Isla, 2005), il s'agit alors de considérer que ce qui est saisi au niveau macro à travers ces termes n'est et ne sera que ce que l'action économique, telle qu'elle se déroule au sein des industries en particulier, en a fait, en fait et en fera. Dès lors la problématique est celle de l'institutionnalisation dans l'action économique effective et la développer implique que l'on ne se donne pas l'institution d'emblée pour laisser les recherches déterminer si, sous quelles formes et jusqu'à quel point les institutions en question existent effectivement pour cette industrie là. Comme l'ont montré les travaux du GERPISA pour la « lean production » ou pour la globalisation, les recherches permettent d'établir que les changements qui y sont référés sont de natures différentes, en particulier parce que la référence à ces principes prend des sens très variables suivant les contextes où l'on prétend les appliquer. C'est alors la réalité même du phénomène institutionnel qui est remise en cause pour l'industrie concernée et pour les autres. La référence initialement faite aux termes sert alors à élucider le sens des changements qui s'opèrent effectivement pour, à la fois saisir pourquoi, pour qui et quand se référer à ces termes avait un sens et pour pouvoir re-qualifier leur(s) « nature(s) institutionnelle(s) » d'une manière qui fasse sens et offre des outils de réflexivité pour les acteurs de cette industrie-là et, potentiellement, d'autres.

Dans cette perspective, la mésoéconomie politique que devient l'économie industrielle ne se positionne pas comme consommatrice (intermédiaire) des outputs de l'économie politique mais comme contributrice nette à la fois en termes d'apports de résultats et en termes de questionnement. Sur le plan politique, elle permet ainsi de poser et de donner à percevoir des alternatives locales pour ce qui concerne les « petites questions politiques » qu'elle fait émerger ou recueille dans l'analyse des mondes économiques effectifs auxquels elle s'attache (Jullien, Smith, 2008a). Elle est en cela une contribution potentielle à la restauration du

politique en lui donnant corps dans des univers où la négociation – ou la confrontation – est plus probable et praticable. Elle permet aussi de re-poser et de re-qualifier les « grandes questions politiques » en se constituant en espace obligé de dénaturalisation des questions économiques.

Ainsi, à condition d'explicitier son projet, on peut donner une certaine cohérence à une économie industrielle hétérodoxe, véritable alternative aux théories standards étendues qui, sous l'égide de la « Nouvelle Economie Industrielle », ont trouvé dans l'investissement de ces terrains de recherche une opportunité de convaincre les experts et les politiques que les économistes savaient « quitter leurs tableaux noirs ». De fait, de commissions en tribunaux, leur expertise développe son emprise et leurs énoncés leur « performativité ». Ainsi, de privatisations en diffusion de droits à polluer ou en révisions de pans entiers du droit de la concurrence, leurs préconisations finissent par être entendues, voire par n'avoir même plus besoin d'être énoncées pour être respectées tant leurs logiques de construction sont intégrées par certaines administrations. Face à cela, le projet hétérodoxe est de dé-naturaliser les ordres économiques pour en élucider la teneur et le sens pour l'action économique. En termes de statut des « résultats » issus des recherches, son corollaire est de diffuser et de négocier ses énoncés au-delà des communautés d'économistes et d'experts auxquels l'orthodoxie tend à réserver les siens.

Pour préciser comment peut se construire et se pratiquer en analyse sectorielle une perspective institutionnaliste, nous avons plus haut (Chapitre 2) examiné deux approches candidates à occuper cet espace théorique : l'approche régulationniste telle qu'elle a été déclinée dans les analyses en terme de modèles productif et l'approche conventionnaliste telle qu'elle a pu être élaborée pour comprendre des « mondes de production ». Etant données les insuffisances respectives des deux approches identifiées lorsqu'on entend mener une analyse sectorielle dans une perspective explicitement institutionnaliste, nous proposons ici des concepts et un cadre spécifiques dédiés à ce type de travaux. Pour introduire ce cadre, on peut tenter de préciser sur un plan plus opérationnel les questions qu'implique l'analyse *in vivo* de la dynamique des industries (1). On percevra alors mieux les choix conceptuels proposés (2) dont nous essaierons pour conclure d'illustrer les formes de mise en œuvre en recherche (3).

1. Le projet d'analyse sectorielle institutionnaliste

Nous proposons de développer une appréhension politique interne et externe des secteurs. Notre ambition est de compléter les développements théoriques initiés depuis une trentaine d'années par les économistes industriels hétérodoxes dans la perspective spécifiée dans le *Cahier du GREThA* 2009-17 (Jullien, 2009). En effet, dans les années 60 et 70, les concepts de filière et de secteur ont été initiés et mobilisés pour corriger la déformation de point de vue qu'impliquait l'appréhension des industries à partir des marchés d'inputs et d'outputs. Plus précisément, il s'est agi d'intégrer aux recherches deux grandes questions :

- la question de la répartition du pouvoir et de la valeur entre acteurs concurrents ou complémentaires ;
- la question des formes d'institutionnalisation et de transaction – au sens de Commons² – entre une industrie et le reste du système productif et social.

² A la différence d'approches comme celle de Williamson par exemple pour lesquelles les transactions se définissent en termes de transferts d'actifs, Commons considère que les humains et les collectifs qu'ils forment sont liés les uns aux autres dans l'action collective et donc dans l'action économique par des « trans-actions »

On parle ainsi d'une vision « plus marshallienne que walrassienne » des industries au sens où il ne s'agit plus de comprendre l'ensemble de la vie économique à partir d'une coordination entre plans ou décisions individuelles par des marchés interconnectés aptes à permettre à la société de dégager une « équilibre général » mais de saisir comment, en dynamique, la vie et la contribution des industries se voient redéfinies au gré de mécanismes et de jeux économiques et sociaux qui lient entre eux les acteurs d'une industrie d'une part et qui les lient aux autres industries et aux autres composantes des sociétés d'autre part. Ainsi, au-delà de sa caractérisation proprement économique (formes de concurrence, degré d'intégration, de diversification...), le secteur des économistes peut être défini comme un « méso-système productif » qui définit un cadre social relativement autonome de définition et de déploiement de projets productifs marqué par une importante attention mutuelle des acteurs les uns par rapport aux autres ainsi que par une appréhension relativement homogène de leur environnement productif et social lié à des contraintes objectives autant qu'au partage d'un cadre cognitif au travers duquel s'organise les médiations entre méso-système et macro-système.

Ce sont ces méso-systèmes que l'économie industrielle telle que nous la concevons a vocation à étudier. Plus précisément, pour résumer les questions fondamentales auxquelles une analyse sectorielle institutionnaliste ou une mésoéconomie politique a au fond à se confronter en matière de dynamique industrielle, on peut les ramener analytiquement à deux : celle de l'identité et celle de la crise. Elles peuvent respectivement être formulées comme suit :

- Comment une industrie naît et se perpétue comme cette industrie ?
- Comment une industrie cesse de pouvoir vivre comme cette industrie là et conduit les acteurs qui la peuplent à s'inventer de nouvelles « identités productives » ?

La question de l'identité d'une industrie est celle de sa constitution en un sous-système social et économique relativement pérenne, ce qui renvoie fondamentalement à trois sous-questions :

- celle de la clôture relative, de l'autonomie ou de la faculté de l'industrie à se constituer pour les firmes en « espace de rétention des calculs ou d'attention mutuelle » ;
- celle de ses formes et règles de connexion à la société ;
- celle de sa diversité (échappée des calculs, interprétabilité des règles, variété des organisations au sein de l'industrie...).

La question de la crise est en quelque sorte symétrique de celle de l'identité puisqu'elle implique pour statuer que l'on sache déterminer ce qui dans les changements qui s'opèrent est porteur d'une dés-institutionnalisation de l'industrie.

Sur un plan plus appliqué, la double interrogation fondamentale doit permettre d'intégrer dans l'analyse d'une industrie particulière, les spécificités qui s'y font jour quant aux modes de résolution à la fois hétérogènes et liés de quatre grandes questions :

- celle de la demande ;
- celle du travail ;
- celle des connexions intersectorielles ;
- celle de la rentabilité requise, du financement et du contrôle des entreprises.

dont les formes et contenus relèvent d'institutions qui déterminent entre autres les droits qu'ont les uns et les autres sur les actifs et donc sur les autres humains.

C'est la capacité du cadre visé à intégrer à la fois les deux questions fondamentales et les quatre questions empiriques qui les « opérationnalisent » qui peut être considérée comme le gage de sa faculté à être porteur de travaux empiriques de mésoéconomie politique pertinents. En effet, la prégnance du besoin adressé aux analystes n'est jamais aussi forte que lorsque l'incertitude est telle que la question de la nouveauté est effectivement posée. La faculté du cadre à se confronter aux questions de l'identité et de la crise est par conséquent fondatrice de sa capacité à contribuer à nourrir l'action économique et à assumer la dimension performative des énoncés produits dont parlait Commons.

Quant aux quatre grandes questions, elles renvoient aux quatre grandes entrées à la fois opérationnelles et politiques par lesquelles les questions de l'action économique au sein de l'industrie et de sa portée au delà des frontières du secteur se voient posées. Par conséquent, si l'ambition de l'analyse sectorielle institutionnaliste est de contribuer à élucider le sens des phénomènes productifs, y compris *in vivo*, afin de servir un projet général d'autonomie, c'est bien à ce cahier des charges qu'elle doit tenter de se conformer (cf. Jullien, 2009). En effet, en contribuant à restituer le sens et la portée locale et générale des décisions qui relèvent de l'un et/ou l'autre des cinq grands registres, l'analyse sectorielle se trouve confrontée aux deux questions fondamentales dont l'examen peut être considéré comme l'objet même de la sub-discipline.

2. Le cadre d'analyse : quatre rapports institués articulés spécifiquement dans chaque industrie

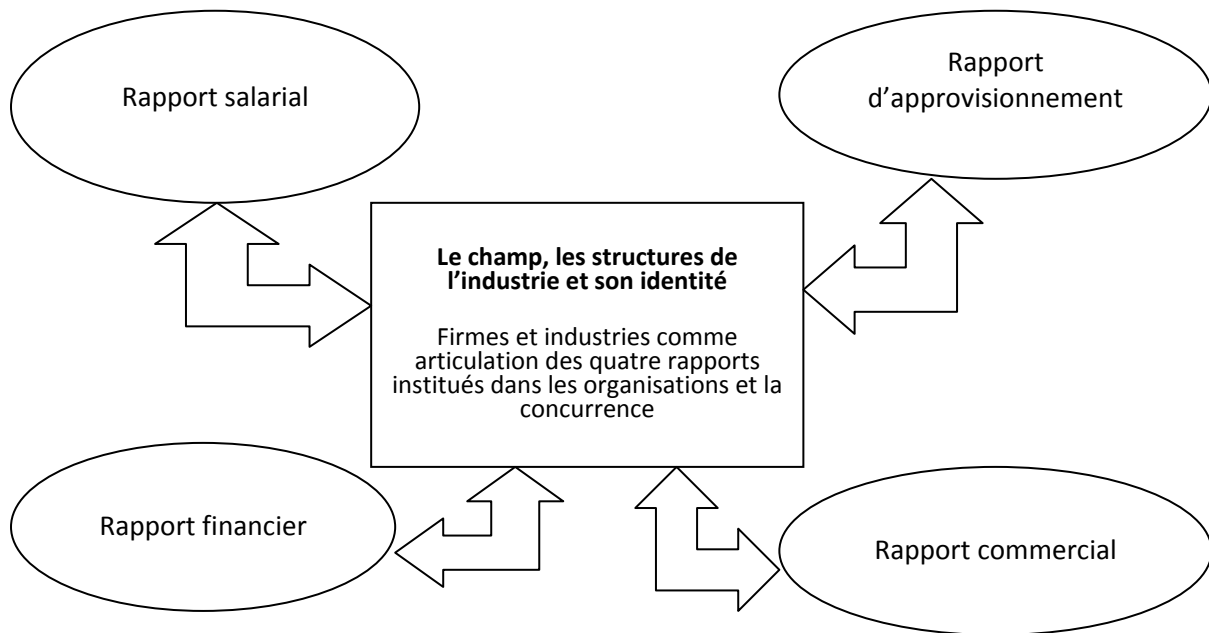
Dans la recherche d'un cadre d'analyse sectorielle « ambulatoire » (Bazzoli, Kirat, 2003), nous proposons de concevoir une industrie donnée comme une forme stabilisée de mise en cohérence de quatre rapports institués fondamentaux correspondant aux relations que les entreprises relevant d'un secteur nouent avec quatre catégories de pourvoyeurs de ressources à coordonner en leur sein : les salariés, les financeurs, les fournisseurs et les clients.

Chacune des relations fondamentales constitue un rapport institué au sens où, au-delà des formes particulières qu'elles prennent au niveau des entreprises, le collectif que constitue l'industrie définit de fait une forme générique de traitement des problèmes fondamentaux afférents qui, en étant partagé, se renforce, s'actualise et s'objective. Dans la courte période, cette « nature institutionnelle » implique donc une espèce de naturalité de la forme dominante prise par la relation ou, en tout cas, une imputation effective d'hétéronomie ou d'exogénéité au terme de laquelle les acteurs, quel que soit le versant de la « transaction » (au sens de Commons) dont ils relèvent, sont convaincus de ne pas avoir le choix.

Par rapport à la définition implicite de l'industrie comme coexistence de modèles productifs différenciés et dont la coexistence même est mutuellement auto-renforçante que le cadre proposé par Boyer et Freyssenet (2002) implique, la proposition a deux avantages :

- elle oblige à poser clairement la question de l'identité de l'industrie et, en dynamique, la question corolaire de la nouveauté ;
- elle confère une « vraie place » à celles des entreprises dont les pratiques ne peuvent prétendre « faire modèle ».

**Figure 1 - L'industrie comme mode d'articulation
de quatre rapports institués fondamentaux**



Par rapport à une vision en terme de conventions telle celle proposée par Salais et Storper en termes de « mondes de production » (Jullien, Smith, 2004), elle présente quatre avantages notoires :

- elle distingue dans les conventions d'efforts le rapport salarial (interne) du rapport d'approvisionnement (qui définit la structure des relations aux fournisseurs, externes) et permet de ce fait d'intégrer mieux les questions de frontière des firmes et des industries ;
- elle distingue les « conventions d'Etat » qu'a introduit Salais ultérieurement (1998) selon les dimensions qu'elles concernent et sont spécifiques de chacun des quatre rapports institués ; on évite ainsi de subsumer un traitement homogène du secteur et – donc – de ses quatre dimensions distinctes par l'action publique ;
- elle fait de la dimension conventionnelle de chacun des rapports une dimension incontournable sans toutefois y réduire la relation et peut ainsi différencier les formes de coordination en intégrant le degré d'asymétrie entre les parties prenantes aux rapports qui y est associé ;
- elle permet – conformément aux propositions de Amable et Palombarini (2003) et de Bazzoli et Kirat (2003) respectivement – de conférer une réelle autonomie au politique et au juridique dans l'analyse des ressources ou de l'équipement institutionnel qui servent de support aux – et que renforcent les – quatre rapports institués.

De manière plus précise, nous proposons de considérer que chaque rapport institué est redevable d'une analyse interne et d'une analyse externe. La première débouche sur l'analyse du lien méso-micro et implique l'intégration du caractère auto-instituant du rapport institué dans le cadre d'une analyse statique centrée sur la reproduction et du caractère auto-destructeur dans le cadre d'une analyse dynamique plus attentive aux phénomènes d'entrée en crise. La seconde étudie la manière dont, pour des raisons fonctionnelles et/ou symboliques, la manière spécifique de régler la relation dans un champ industriel spécifique est cohérente avec ce qui se noue aux méta-niveaux sur les plans économiques, politiques et juridiques.

Dans cette perspective double, nous proposons de considérer chaque rapport institué en intégrant pour son analyse interne « 6 C » structurés en trois couples qui cherchent à combiner les problématiques de l'intérêt, de la cognition et de la fonctionnalité sans faire l'impasse sur les asymétries :

- Conflit - coordination
- Compromis - convention
- Coopération - coercition.

Le premier couple renvoie à la tension fondamentale qui sous-tend l'activité industrielle dans chacune des quatre relations qui doivent se nouer pour la rendre possible : ces relations doivent se nouer entre des parties dont les intérêts, points de vue et visions du monde sont *a priori* contradictoires et qui doivent néanmoins sinon s'entendre du moins se coordonner. Souvent présenté comme un dilemme du prisonnier, ce problème fondamental est logiquement indécidable et doit par conséquent son règlement effectif à l'établissement de formes sociales spécifiques qui lèvent l'indécidabilité en créant une forme qui va faire effectivement disparaître le problème comme tel via l'invention d'une forme d'arbitraire qui, pour inexplicable qu'elle soit, n'en sera pas moins compréhensible (au sens webérien) ou élucidable (au sens de Castoriadis). En instituant ce rapport là, les acteurs font phénoménalement disparaître l'incertitude fondamentale qui sous-tend leur relation en rendant sa nécessité et sa manifestation sous cette forme là inquestionnable. Toutefois, il ne s'agit là que d'une propriété tendancielle des institutions qui leur permet d'être, en quelque sorte, à l'abri des effets de la réflexivité de l'action économique en cantonnant celle-ci dans le cadre qu'elles dessinent et – selon l'argument commonsien – en autorisant le déploiement. Toutefois, parce que l'enfermement dans le cadre des institutions est nécessairement inabouti, l'incertitude fondamentale continue de travailler les transactions qu'elles encadrent et d'en menacer la stabilité.

Le second couple fait référence dans son premier terme aux logiques de l'intérêt et à la nécessité de stabiliser autour de la définition de l'objet de la relation (travail, intrants, produits ou services, financements) une forme de dépassement du conflit fondé sur les fruits qu'en retire chacun. Le second terme prend ici un sens relativement limité puisqu'il renvoie lui aussi à l'objet de la relation qui – dans la conception que Boyer (2006) désigne comme celle de la première version de l'économie des conventions, EC1, et qu'il réfère explicitement à Simon – implique une forme de représentation partagée de ce qu'il convient de faire dans le cadre de cette relation. Si, par conséquent, dans le vocabulaire de l'EC2, la convention peut correspondre à une forme d'accord sur « le bien commun » c'est, du point de vue défendu ici, en un sens beaucoup plus restrictif que ce que l'EC2 propose : nul besoin en particulier d'ancrer la convention dans une conception partagée de la justice (Eymard-Duvernay et al., 2006). Ce second couple peut être présenté comme la forme que va prendre, dans le cadre d'un rapport spécifique à une industrie, le dépassement de la contradiction qu'implique le premier couple entre d'un côté, la divergence d'intérêt et de l'autre, la nécessité de se coordonner pour rendre l'activité simplement envisageable et – *a fortiori* – fonctionnelle ou efficace. En réunissant compromis et convention pour cerner le rapport institué tel que concrètement il se noue, on souhaite insister sur le fait qu'il est inopportun de renoncer à la référence au conflit d'intérêt pour cerner son contenu (ce qui risque d'être le cas si on ne réfère pas la convention au compromis) d'une part et qu'il n'est nul besoin de supposer que les parties soient égales dans la négociation du compromis et la définition du sens qui va être donné à la dimension de l'action économique collective qu'il rend possible d'autre part (Ramaux, 1996).

La référence au troisième couple insiste sur ce dernier point puisqu'elle propose explicitement de caractériser le degré d'asymétrie ou de domination qu'incorpore un rapport institué. Ainsi, à côté des configurations plus ou moins égalitaires qui pourront être référées à des logiques de type coopératif, on propose de considérer des configurations dans lesquelles une des parties domine l'autre et détient les moyens économiques, politiques et/ou juridiques d'imposer un compromis dans une logique plutôt coercitive. Dans ce second cas, la dimension conventionnelle pourrait apparaître comme relativement peu présente dès lors que « l'accord » sur le sens à donner en commun aux actes qu'encadre le rapport institué ne semble être qu'une obligation pour le dominé de faire comme s'il adhérerait à la représentation que propose le dominant et qui porte ses intérêts. Ce serait oublier le fait que les rapports ainsi institués ont vocation à encadrer une activité du dominé qui, dans le registre concerné, lui apparaît comme la seule envisageable, sans quoi il s'empresserait d'échapper à ce rapport.

C'est d'une certaine manière, ce défaut d'alternatives réelles ou perçues qui rend la coercition – en fait la menace coercitive – tenable et permet qu'elle reste implicite. Dès lors, presque nécessairement, s'accommoder à la relation et chercher à en retirer individuellement les meilleurs fruits possibles impliquera une forme d'adhésion de fait aux représentations impliquées. Que les employés et leurs employeurs, les sous-traitants et leurs donneurs d'ordre ou les clients finaux et les entreprises qui leur soumettent leurs offres ne soient pas dans une situation d'égale capacité à définir le contenu de leur relation paraît une évidence. Que les premiers n'adhèrent pas, pour cette raison, dans leurs conduites aux « valeurs », que les seconds prouvent et manifestent à tout instant une résistance critique à la rhétorique qu'on leur impose paraît à l'inverse assez mal correspondre aux réalités social-historiques et singulièrement industrielles que nous connaissons. Ainsi, de fait, les conventions d'effort ou de qualité impliquées dans ces trois cas seront très clairement dominées et pourront légitimement être données pour des formes de « violence symbolique » dans une logique de dénonciation. Elles n'en seront pas moins des conventions dont la prise en compte paraîtra nécessaire pour qui voudra mener sur une industrie particulière le travail d'élucidation de l'ordre qui y est associé.

Suivant une logique « systémique », l'analyse interne de l'industrie et des quatre rapports institués implique ensuite l'examen des agencements inter-rapports ou des « complémentarités institutionnelles » (Amable, 2003). Dans le cadre proposé ici, cet examen implique un travail empirique et analytique assez proche de celui qui permet à Boyer et Freyssenet de dégager des « modèles productifs » sur la base des manières spécifiques de faire face aux deux incertitudes fondamentales qui sont, bien évidemment, très largement impliquées ici dans l'analyse des relations commerciales, salariales et d'achat. On peut d'ailleurs noter que, dès le moment où elle s'ouvre à la question de l'organisation envisagée au niveau de la firme ou au niveau de l'industrie, l'économie industrielle de Aoki (1990) à Imai et Itami (1984) en passant par Salais et Storper (1993), a à se placer dans ce contexte analytique de recherche de telles formes de mise en cohérence locale et/ou globale, individuelle et/ou collective, fonctionnelle et/ou symbolique.

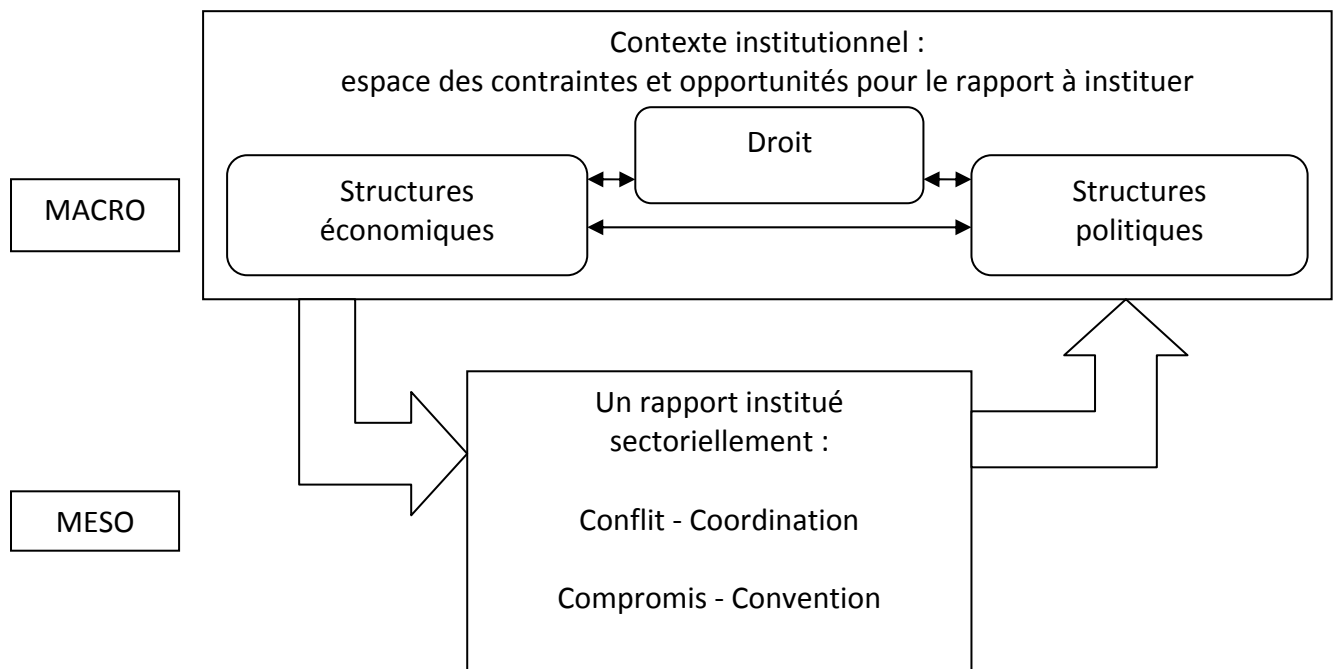
Par rapport, aux propositions de Boyer et Freyssenet en ce domaine, deux différences singularisent notre approche et méritent d'être soulignées.

- La première a trait à l'intégration de la quatrième relation qui permet une prise en compte explicite des formes d'engagement financier dans l'industrie et de leurs conséquences en termes de contrôle. Outre qu'elle permet de pratiquer une entrée dans la dynamique des industries dont la pertinence depuis une quinzaine d'années n'a cessé d'être réaffirmée, cette intégration fournit à son tour à la fois une clé de lecture de la vie des firmes et de leurs décisions (pour l'analyse interne) et une connexion

fondamentale entre la structuration de l'industrie et les contextes économiques, juridiques et politiques dans lesquels elle doit se mouvoir (pour l'analyse externe). Les thèses de M. Montalban et de S. Moura soutenues à Bordeaux IV en 2007 et consacrées respectivement aux industries pharmaceutiques et de défense ont exploré cette voie³.

- La seconde concerne le niveau de mise en cohérence privilégié. En effet, nous privilégions ici le niveau de l'industrie alors que, de fait, l'analyse en termes de modèles productifs est davantage centrée sur une forme hétérodoxe de microéconomie : il s'agit de montrer comment chaque firme s'arrange de la double incertitude fondamentale dans le contexte macroéconomique dans lequel elle doit évoluer. Sans renoncer à cette lecture microéconomique qui doit permettre effectivement de saisir les différences d'organisation, de stratégie et de performance d'une entreprise à l'autre, nous faisons ici l'hypothèse que l'industrie est de fait une institution qui implique une forme de communauté d'appréhension *a minima* des quatre relations fondamentales d'une part et des pratiques les mieux à même d'en assurer la mise en cohérence stratégique et opérationnelle d'autre part.

Figure 2 - La structure de chacun des quatre rapports institués



Les relations fondamentales deviennent des rapports institués en partie parce que nos « six C » étant réglés par les firmes d'une même industrie de manières relativement homogènes, les acteurs considèrent ces manières de faire comme nécessaires et voient leurs éventuelles velléités de s'en abstraire contrecarrées par la force de rappel que constitue l'attention aux

³ Depuis la rédaction originelle de ce papier en 2005, un ouvrage collectif coordonné par Jullien et Smith (2008) propose une série de six applications de ce cadre et en propose deux améliorations notoires : la première consiste à faire du « travail politique » des acteurs, le cœur des processus d'institutionnalisation, dés-institutionnalisation, ré-institutionnalisation ; la seconde insiste sur l'importance de la structuration de la concurrence autour d'une « conception du contrôle » (Fligstein, 2001) et aborde dès lors chaque relation instituée à la fois comme régulation des relations entre « stakeholders » et comme régulation-hiérarchisation des relations entre firmes rivales.

autres. Quant à l'industrie elle-même, d'un point de vue microéconomique, cette dimension instituée n'implique en aucune manière une standardisation des pratiques, la matrice institutionnelle laissant une latitude d'interprétation très grande au niveau de chacune des relations d'une part et de leurs formes organisationnelles de mise en cohérence d'autre part.

Quant à l'analyse externe, elle part du principe que, relativement aux autres composantes des champs sociaux et économiques, ces rapports institués sont relativement autonomes mais ne peuvent perdurer sous la forme qui est la leur qu'à condition que puisse s'établir une forme de cohérence entre eux. Ceci signifie que l'environnement que structure ces autres champs se présente comme un espace de contraintes et d'opportunités dont l'institution du rapport tel qu'il s'établit sectoriellement ne peut s'affranchir ni sur le plan fonctionnel ni sur le plan symbolique ou « imaginaire » (Castoriadis, 1975). Plus précisément, on peut distinguer dans ledit environnement trois domaines relativement autonomes qui se présentent à la fois comme des contraintes et comme des ressources pour l'action économique telle qu'elle se structure s'agissant de nos quatre grands rapports : l'économique, le juridique et le politique. Ainsi, un rapport institué nourrira sa reproduction comme ce rapport là à ces trois sources et devra être **économiquement tenable, politiquement défendable et juridiquement soutenu**. Cette triple contrainte revêtira une dimension locale et – en raison de l'autonomie relative du secteur – accrédiitera ainsi chez les acteurs ou les experts l'idée d'une spécificité sectorielle. Elle revêtira également une dimension générale en ce que, pour chacun des trois domaines, l'alignement du secteur sur des principes institutionnels de portée plus générale (ou trans-sectorielle) participera aussi du processus d'institutionnalisation.

Dans une perspective plus dynamique, ces analyses interne et externe de l'institution sectorielle conçue comme un complexe de « facteurs d'ordre » constitutifs d'une réduction apparente de l'incertitude en positif doivent simplement être projetées, en négatif, sur les réalités industrielles pour se transformer en analyse du changement.

3. La mobilisation du cadre pour situer les changements et en évaluer les enjeux

A partir d'applications à différents cas et en particulier à celui de la distribution et des services automobiles, nous souhaitons à ce niveau à la fois défendre le cadre et tenter d'ébaucher la méthode d'analyse qui doit y être associée. Le cadre que nous proposons permet d'abord de situer l'origine de la déstabilisation et éventuellement de la transformation de l'industrie étudiée. Dans la mesure où ces changements sont susceptibles d'importer non seulement pour l'ordre de considérations opérationnelles et – éventuellement – politiques dont ils relèvent, mais également pour les autres, ils posent, sous des formes différentes, aux analystes et aux acteurs économiques la question identitaire (3.1). C'est donc dans la double analyse du rapport institué fragilisé et des désajustements et réajustements « interrapproports » que cette question devient effective (3.2).

3.1. De la déstabilisation d'un rapport au problème identitaire : identifier les vecteurs de transformation sectorielle

L'idée développée ici est que le vent du changement s'engouffre généralement dans une industrie via l'un des rapports institués qui peut ou non correspondre à celui des rapports autour duquel s'ordonne les trois autres. Ainsi, lorsque l'on s'intéresse aux transformations de la distribution automobile en Europe et aux conséquences de la possible irruption de nouveaux entrants en aval de la filière automobile permise par l'évolution réglementaire, c'est par le rapport d'approvisionnement liant les distributeurs et réparateurs à ces fournisseurs très

spécifiques que sont pour eux les constructeurs qu'il convient d'entrer. Plus précisément, c'est l'asymétrie très forte, au bénéfice des constructeurs, observée entre les deux parties à cette relation qui semble faire problème. La déstabilisation d'un rapport institué séculaire est ici très directement liée à des changements institutionnels qui concernent essentiellement le dispositif juridique qui soutenait l'institution du rapport lui-même. De fait ces changements dans les textes s'analysent comme une forme de traduction des transformations du contexte dans lequel évolue l'industrie automobile dans son ensemble d'une part et des soutiens politiques dont bénéficiaient les constructeurs d'autre part. Ils impliquent par conséquent ce que Salais (1998) appelle la convention d'Etat à l'œuvre dans la structuration de ce rapport institué. C'est en effet, la conviction que les intérêts supérieurs de l'industrie et de l'emploi automobile couplés avec les impératifs de sécurité routière justifiaient - voire imposaient - que les constructeurs jouissent en matière de distribution de droits dérogeant au régime normal qui chancelle entre 2000 et 2002. Au-delà du changement qui va en résulter dans les textes eux-mêmes, c'est une espèce de tradition de co-définition par les constructeurs et les autorités des dispositions applicables au secteur qui semble alors remise en question.

De même, s'agissant des industries de défense et de la « banalisation » dont on parle à leur sujet (Frigant et al., 2004), elle peut, quant à elle, être appréhendée à travers le rapport commercial assez exotique qui y prévalait jusqu'alors. En effet, devant la lourdeur des investissements à consentir d'une part et les très lourdes incertitudes technologiques et de marché que les programmes concernés impliquent d'autre part, chacun (industriels et Etats en particulier) convenait qu'on ne pouvait fonctionner dans ces industries là sous les contraintes usuelles liées aux coûts irrécouvrables (Moura, 2007). C'est ce qui conduisait à ce que l'on peut appeler le système des « double-enveloppes » où l'Etat-client achetait une première fois le programme en se voyant facturer les études pendant x années et, pour peu que le programme aboutisse, une seconde fois en acquérant les matériels qui en étaient issus pour ses armées. Cette convention de financement spécifique est très explicitement dénoncée dans la plupart des contextes nationaux. Dès lors, s'interroger sur la « banalisation » consiste par conséquent d'abord à prendre la mesure de ce changement en cherchant à évaluer comment, au-delà de l'affirmation de « nouveaux principes », la dénonciation devient effective de manière à dessiner les contours d'un nouveau rapport commercial.

De même, si l'on se penche sur les trajectoires économiques récentes des filières agro-alimentaires structurées autour d'indications géographiques protégées (IGP), on peut considérer que les changements les plus problématiques pour elles semblent renvoyer à une prolifération des signes de qualité dans les industries auxquelles elle appartiennent qui leur confère, du point de vue des clients, un statut qui n'était pas le leur jusqu'ici (Jullien, Smith, 2004, 2009). C'est par conséquent ici encore le rapport commercial qui lie les clientèles finales aux producteurs et aux transformateurs de jambon, de foie gras, de poulets ou de pruneaux qui semble être à l'origine des transformations de l'industrie qui fait problème aux uns et aux autres. Dans l'ancien ordre, le rapport commercial institué à l'œuvre impliquait que l'essentiel de l'offre se structure autour de standards réputés correspondre à des compromis jugés satisfaisants entre les impératifs de rendements et les impératifs sanitaires qui permettaient aux clients d'être convaincus d'acheter « du poulet » ou « du jambon » en s'intéressant essentiellement au prix sans s'inquiéter davantage de leurs caractéristiques. Dès lors, en se démarquant du standard en exhibant un signe de qualité comme l'IGP et en assortissant ce signalement d'un positionnement prix adapté, il n'était guère difficile de convaincre la clientèle potentielle, très minoritaire, qu'adhérer à leur proposition donnait accès à « la » qualité. Dès lors que prolifèrent, dans les rayons concernés, les signes par lesquels on cherche à convaincre le client qu'il a plus de raisons de faire confiance à l'un qu'à l'autre, on semble chercher à apaiser le défaut de confiance qui peut être le sien tout en

confortant ses doutes. Très clairement, c'est sur les bases laminées – par les crises sanitaires en particulier – des anciens rapports institués que se construisent ces offres proliférantes sans forcément qu'un rapport alternatif ne parvienne à s'instituer.

De tels exemples montrent l'intérêt potentiel de la référence au cadre proposé.⁴ Il tient à ce qu'il prend explicitement en considération les problématiques d'acteurs et cherche à élucider les contours et les enjeux des questions économiques effectives qui travaillent leurs champs d'action. Il incite de surcroît à s'interroger sur l'écho que la déstabilisation de l'un des quatre rapports a - ou est susceptible d'avoir - dans l'institution des trois autres. Outre que le cadre incite à l'étude de ces réagencements, le travail empirique et, en particulier, les travaux d'enquête conduisent à voir ce croisement des ordres opérer et semblent donc appeler l'analyste à cette étude. C'est en effet elle qui permet de voir ces travaux déboucher sur une étude institutionnaliste des dynamiques industrielles conçue comme mésoéconomie politique.

Si les rapports institués se présentent à la fois comme les cadres à l'aune desquels les acteurs jaugent les situations et les possibilités qu'elles leur ouvrent pour l'action économique dans un registre donné et comme renvoyant à des fins qu'il convient de privilégier - ou auxquels il faut trouver une forme d'actualisation – dans l'action, alors leurs mobilisations conjointes dans l'action collective qu'est la production pose nécessairement la question des relations entre les rapports institués. En effet, s'agissant de la production, que l'on l'envisage dans ses formes les plus opérationnelles et quotidiennes ou que l'on l'inscrive dans un temps plus long qui rendra plus prégnantes les questions stratégiques, elle soumet ceux qui y prennent part à des incertitudes permanentes qui portent à la fois sur l'identification des situations dans lesquels les agents se trouvent et sur ce qu'il convient qu'ils fassent face à elles. Le caractère collectif de l'action qu'implique la division du travail, dont la définition elle-même est source d'incertitude en situation, conduit à la mobilisation synchronique et nécessairement coordonnée de plusieurs rapports. Les ajustements mutuels de ces rapports sembleront alors devoir s'opérer par une négociation plus ou moins pacifiée qui liera entre eux des individus et/ou des collectifs investis de fonctions et de pouvoirs distincts dans l'organisation : ceux de la production vs ceux du commercial, le contrôle de gestion vs le marketing ou la R&D, le contentieux vs les vendeurs etc. Au niveau de la direction et, dans une mesure moindre sans doute, à tous les autres niveaux opérationnels, cette pluri-dimensionnalité de la production, des décisions à prendre et des ordres dans lesquels ils s'inscrivent et sont jugés devra être en quelque sorte intériorisée. Ce sont les mêmes individus qui devront alors se référer à des rapports institués de manières dissemblables et dont la continuité fonctionnelle et imaginaire ou symbolique est toujours problématique. Sans parler de la direction dont le rôle est majeur lorsque la production implique que se nouent ce que Commons appelle des « transactions stratégiques », les différents services fonctionnels – plutôt concernés a priori par l'un des rapports – intègrent eux-mêmes d'une certaine manière « le rapport du voisin » pour régler ses rapports avec lui et pour pouvoir se dire – ou défendre – que ce qu'il décide en fonction du jugement sur la situation produit dans son registre convient aussi du point de vue de l'autre.

Tel est effectivement le cas la plupart du temps et c'est à la fois ce qui conforte le mode d'institution des rapports, les fait apparaître comme fonctionnels dans les « mondes » – au sens de Savage comme au sens de Salais et Storper (1993) – qu'elles co-définissent et permet

⁴ Après l'application de cette grille d'analyse sur six secteurs fortement différenciés dans l'ouvrage coordonné par Jullien et Smith (2008) – la distribution automobile en Europe, le vin en France, la pêche en Ecosse, le foie gras en Aquitaine, l'industrie pharmaceutique, l'industrie de la défense aux Etats-Unis – le projet européen ICaTSEM (2009-11) prolonge l'analyse en s'intéressant à l'industrie automobile, aux biotechnologies et aux services informatiques. Sur son utilisation pour interprétation la crise des secteurs de l'automobile et de la pharmacie, voir la contribution de Jullien et Montalban au Forum de la Régulation (2009)

économiquement à la fois une certaine calculabilité des résultats et une amélioration des performances grâce aux apprentissages. A l'inverse, tel n'est plus le cas lorsque, du point de vue de tout ou partie des acteurs, la situation est perçue comme inédite c'est à dire au fond comme à la fois difficile à jauger dans le cadre des repères fournis par l'institution de la relation et peu susceptible d'être traitée sur le plan opérationnel en puisant dans les répertoires d'actions qu'elle a permis de construire (Rivaud-Danset, 1998). Dans « ces cas là » qui sont ceux les plus porteurs de possibilités et, *in fine*, de nouveauté, l'intentionnalité de l'action économique (re)devient palpable, l'enquête sur les intentions – du décisionnaire et de ceux qui le jouxtent – ne pouvant plus être « abrégée » comme elle l'est dans des conjonctures routinières où les institutions œuvrent en quelque sorte « en régime ». Alors, en même temps que les moyens et les fins se voient réexaminés dans chaque ordre concerné, l'enquête des acteurs tend à se poursuivre et à être adressée aux tenants des autres ordres jusqu'à ce que localement ou globalement se reconfigure l'agencement des rapports.

Les conjonctures productives critiques impliquent, par conséquent, dans le cadre proposé ici, non seulement l'examen du phénomène de déstabilisation de celui des rapports institués par lequel on aborde ces conjoncture mais également une attention au possible phénomène de « contamination » ou de « débordement » inter-rapports. En règle générale, il ne concerne pas l'ensemble des autres ordres également et ceci implique que la « crise » soit située dans une région de l'agencement des rapports institués spécifique. L'exemple de la distribution automobile que nous avons choisi de privilégier pour terminer permet d'illustrer à la fois ces phénomènes et les lectures que l'on peut en proposer dans notre cadre.

3.2. Désinstitutionnalisation d'un rapport institué, contamination des autres et question de la nouveauté : le cas de la distribution automobile en Europe

L'application de notre cadre aux questions de distribution automobile implique de considérer le secteur de la distribution et des services automobiles comme une industrie. Au sein de celle-ci, on trouvera alors partout dans le monde à la fois les réseaux de marque des constructeurs et un grand nombre de professionnels indépendants ou structurés en réseaux spécialisés qui exercent les métiers de la réparation et de la vente d'automobiles d'occasion. Les deux sous-secteurs sont interdépendants et il convient donc de se donner de l'activité une définition qui les inclue tous deux.

3.2.1. La désinstitutionnalisation du rapport d'approvisionnement

Etant donné la centralité des constructeurs dans la structuration de l'industrie (Jullien, 2003) et le fait que c'est précisément ce rôle central qui leur était dévolu qui est en cause dans les restructurations de l'industrie, il semble assez logique que les – assez mal nommées – « questions de distribution » s'abordent essentiellement à travers la relation d'achat que les distributeurs entretiennent avec les constructeurs. Régie par les droits spécifiques que les différentes régions du monde ont produites pour permettre aux constructeurs de contrôler les contours de leur distribution et, la plupart du temps, le fonctionnement quotidien et la rentabilité des entreprises correspondantes sans avoir à investir (Tedlow, 1996), cette relation est à la fois très asymétrique et caractérisée par une très large délégation de fait des constructeurs aux distributeurs. Cette dernière dimension renvoie à un compromis au terme duquel la soumission des réseaux aux desiderata de leurs constructeurs en matière de vente de voitures neuves était partiellement contrebalancée par un relatif désintérêt des constructeurs pour le véhicule d'occasion et l'après-vente qui constituaient deux domaines réputés être l'affaire des distributeurs (Jullien, 2001). Ce rapport d'approvisionnement était également

d'une importance majeure pour les indépendants car les droits sur les pièces dites « d'origine constructeur » les contraignaient à s'approvisionner au prix fort dans les réseaux et à faire profiter les constructeurs par ce biais d'une partie notable des sommes qu'ils facturaient à des clientèles qui fuient ou ne fréquentent jamais les réseaux de marque (Jullien, 2002, 2004).

S'agissant de l'Europe, c'est en effet d'abord ce droit qui, au milieu des années 90, a été en question. La conception de l'automobile à laquelle le fait d'édicter de telles règles pour encadrer le rapport d'approvisionnement renvoie fait apparaître que l'ensemble de l'édifice réglementaire mais aussi fiscal et administratif semble consacrer ou redoubler le pouvoir des constructeurs au terme d'un processus de co-définition de l'action publique lui aussi spécifique. Ainsi, lorsque l'on traite les relations économiques et contractuelles liant les constructeurs à leurs distributeurs dans la configuration qui prévalait jusqu'aux années 2000 en Europe, il est patent qu'elles sont profondément asymétriques et organisent, de fait, la soumission des seconds aux desiderata des premiers : le rapport d'approvisionnement tel qu'il est structuré renvoie au fond aux manières dont les constructeurs mettent au travail commercial ces entreprises juridiquement indépendantes que sont les concessions. Le soutien du droit consiste alors en une forme avale de la reconnaissance de l'omniscience et de l'omnipotence des constructeurs que l'on retrouve en leur amont. Le droit et la place qu'il réserve à « l'exclusivité » comme les exigences qu'il permet aux constructeurs d'avoir vis-à-vis de ses représentants semblent en cela compléter la panoplie des outils de pression économique dont bénéficie le constructeur.

La remise en question aux niveaux politiques et juridiques des soutiens institutionnels au rapport institué va se nourrir d'évolutions intervenant aux méta-niveaux (glissement de la définition du droit des cadres nationaux vers le cadre européen, contestation du monopole de la demande politique automobile des constructeurs par d'autres industries et en particulier l'industrie équipementière, poids croissants des Etats sans constructeurs dans les arènes politiques impliquées...). Dans le contexte politico-juridique européen, elle correspond à la volonté de pouvoir exhiber en matière automobile un « marché unique » qui n'existait – et n'existe toujours – pas et à juger de la pertinence d'une organisation industrielle en termes de droit de la concurrence et non pas en termes de politique industrielle comme cela avait été le cas dans les contextes nationaux et européens. Elle s'accompagne d'une invocation permanente du consommateur qui, selon la manière dont on le définit et le « fait parler », justifiera des évolutions réglementaires contrastées.

3.2.2. Contamination et redéfinition de l'industrie

Outre la réinstitutionnalisation du rapport d'approvisionnement, une telle évolution va impliquer la « mise en examen » d'autres rapports institués concernant les activités de distribution et de services automobiles. Concrètement, le fait qu'il ait fallu, au niveau de l'Union Européenne, examiner les conséquences économiques - et en particulier celles intéressant le consommateur - de l'exemption signifie clairement que ce n'est pas en vertu de principes intangibles et extérieurs (Salais, 1998) que la réglementation a pu évoluer mais en tentant de démontrer que le réagencement des rapports qui en résulterait modifierait le fonctionnement de l'industrie dans un sens jugé souhaitable. Dans cette perspective, l'examen des arguments des uns et des autres comme des réalités de la distribution automobile incite à opérer un déplacement vers le rapport commercial.

En effet, en reconnaissant, de manière très significative, l'existence d'un « lien naturel » entre la vente et l'après-vente, le droit en vigueur en Europe jusqu'en 2003 inscrivait dans l'ordre de l'intérêt général (sécurité routière...) le dispositif contractuel conçu par le constructeur, le faisait apparaître comme le seul praticable et « enrôlait » les équipementiers. Il en résulte que,

tant que le rapport tenait, il était porteur d'une « convention d'effort » interentreprise qui réglait la subordination des distributeurs. Ce n'est qu'au terme d'un travail réflexif long (presque 20 ans) que l'expression d'un doute sur le bien-fondé du rapport ainsi institué a pu finalement émerger et conduire, d'une part, à faire rentrer la distribution automobile et le marché de la pièce et de l'après-vente dans des dispositions plus proches du droit commun (en 2002) et, d'autre part, à permettre l'émergence de canaux alternatifs reconnus d'approvisionnement des marchés en pièces de seconde monte d'origine, d'après-vente et – peut-être même – de véhicules neufs. Le rapport d'approvisionnement du distributeur porté par une telle évolution des textes correspond très clairement à un travail politique en vue d'une réinstitutionnalisation du rapport au terme de laquelle la distribution automobile pourrait effectivement acquérir une latitude stratégique qu'elle n'avait pas jusqu'alors et les indépendants auraient la possibilité de proposer des prestations compétitives sans avoir à s'acquitter de – et à faire supporter à leurs clients – la rente qu'exigeaient jusqu'alors les constructeurs via la pièce d'origine.

Comme la rhétorique communautaire de l'intérêt du consommateur le signale, ce pan du débat et des stratégies de redéploiement des uns et des autres et, en particulier, des équipementiers est volontiers lié au traitement réservé aux clientèles et aux « préférences » qu'elles semblent exprimer. Dans cette perspective, le fait que, au niveau de la Commission, on ait pu observer un déplacement des termes du débat, qui, d'une focalisation sur le véhicule neuf et son prix en est venu à considérer l'ensemble des consommations automobiles et, en particulier, les dépenses de réparation et d'entretien, indique que c'est bien le rapport commercial que portaient les constructeurs et que le droit prévalant jusqu'alors avait avalisé qui a été mis en doute. En effet, dans ce rapport commercial, la qualité servie et recherchée par l'industrie telle que la souhaitaient les constructeurs et telles que les distributeurs la proposaient au consommateur automobile renvoyait à leur capacité se mettre au service de l'acheteur de véhicule neuf. D'une certaine manière, dans cette perspective, le bon réseau était celui qui était « transparent » du point de vue du constructeur et de l'acheteur au sens où il garantissait aux clients le meilleur accès à ce qui était censé lui importer le plus, c'est-à-dire le produit et ses qualités techniques et de service, dont il est informé et dont l'intégrité est garantie par le réseau.

Les clients sentaient ou savaient les réseaux dévolus – et dévoués – aux seuls acheteurs de voitures neuves, ne les fréquentaient pas s'ils n'étaient pas acheteurs et s'en éloignaient quand, leurs véhicules vieillissant, leur statut d'acheteur se transformait en celui d'utilisateur (Jullien, 2003). Les autorités jugeaient, quant à elles, que le caractère particulier de l'automobile rendait nécessaire que les vendeurs soient tenus de délivrer des « services associés » (Telser, 1960) allant de l'information sur le produit jusqu'à l'entretien, la réparation et la garantie de disponibilité des pièces. En soulignant que certains acheteurs d'automobiles – les acheteurs de véhicules d'occasion en particulier – se passaient volontiers de ces services associés d'une part et en comparant le rapport qualité-prix des services en question délivrés par les réseaux de marque à ceux, équivalents, proposés par les concurrents qui ne vendent pas de véhicules neufs d'autre part, la Commission a libéré son jugement de cette convention, rompant sur le plan cognitif le lien naturel. La qualité des réseaux a alors été appréciée pour chacun des services qu'ils dispensent, le consommateur invoqué n'étant plus alors l'acheteur de voiture neuve mais l'utilisateur d'un véhicule quelle qu'ait été la manière dont il l'avait acquise. Dans le règlement adopté en 2002, il en est résulté une appréciation différente de cette qualité qui a conduit à la rupture du « lien naturel », que l'on avait jusqu'ici défendu, entre vente et après-vente dans la doctrine et dans le droit des contrats applicable à la distribution automobile en Europe.

Enfin, si, sous l'effet du travail politique des acteurs conduisant à une remise en question de leurs soutiens juridiques et de leur défense politique, le rapport d'approvisionnement, puis le rapport commercial qui concernent la distribution automobile se sont ainsi modifiées, c'est que l'un et l'autre étaient déjà fragilisés et se mettaient mutuellement à l'épreuve. Pour le saisir, on peut repartir du rapport commercial et montrer que du point de vue des clients comme du point de vue des constructeurs, continuer de s'y référer ne lasse pas de faire problème. En effet, s'agissant de la vente de voitures neuves elle-même, l'hypothèse de « transparence des réseaux » devenait héroïque côté constructeur pour deux raisons principales :

- ils s'étaient évertués pendant des années à diversifier leurs produits pour disposer en catalogue d'offres les plus proches possibles des attentes des clients, mais ces offres indisponibles dans le stock de leurs concessions n'étaient pas proposées aux clients ;
- ils avaient tenté de faire évoluer leur image et de diversifier leurs argumentaires pour se rapprocher de clientèles que les argumentaires trop centrés sur les qualités techniques des produits laissaient froides mais voyaient leurs efforts réduits à néant par les vendeurs.

Côté clients, ce fossé entre la communication des marques et la réalité de leurs représentations locales était également perceptible comme l'étaient les possibilités de négocier avec les vendeurs et d'obtenir des rabais.

De même, s'agissant des services associés, le défaut de compétitivité des réseaux de marque était rendu palpable par la montée en puissance des opérateurs alternatifs. Dès lors, le bon concessionnaire devenait celui qui consentait les meilleurs rabais et les meilleures conditions de reprise et l'on s'empressait de le fuir dès le délai de garantie passé pour renouveler au profit de cette marque ou d'une autre l'opération de marchandage lors de l'achat suivant.

Pour tenter de faire face à cette situation, les constructeurs ont procédé à un réexamen des manières de mettre au travail leurs réseaux. Ils leur ont alors proposé d'autres manières d'être rémunérés – faisant moins de place aux primes sur les volumes vendus et davantage à celles liées aux différents indices de satisfaction des clientèles –, une assistance plus soutenue ainsi que des normes plus strictes pour gérer les différents volets de leur activité de service. Prétendant parfois ébaucher avec eux des relations davantage « partenariales », ils ont ainsi plutôt affirmé à leur endroit une défiance qui les a conduits à retirer les délégations de fait – assez larges – qu'ils leur accordaient jusqu'alors pour tenter de tayloriser leur activité.

Ce rapport commercial nourrit donc ses restructurations d'un réexamen par les acteurs du bien-fondé des représentations des clientèles qui étaient les leurs et des pratiques routinisées qui en résultaient. Fondamentalement, c'est le fait qu'une large part des ménages motorisés n'était pas concernée par les véhicules neufs et les prestations des réseaux qui a, de fait, donné lieu à une prise de conscience dont le rapport du Commissaire Européen à la Concurrence Mario Monti a témoigné. Outre le fait qu'aient émergé depuis les années quatre-vingt des offres concurrentes de celles des réseaux de constructeurs pour satisfaire cette part de la demande de services automobiles, il semble que ce soit l'accentuation de ce phénomène qui fait des demandes adressées aux constructeurs et à leurs réseaux une part minoritaire de la dépense automobile qui constitue l'arrière plan de ces mutations de la relation commerciale. On est alors renvoyé aux déterminants macroéconomiques de la demande et à la question des inégalités de revenus liée aux politiques et compromis politiques qui se nouent dans les sociétés européennes (Jullien, 2003).

Une analyse approfondie de ce qui se produit dans les différentes entreprises dans ce réagencement des rapports commerciaux et d'achat conduit à montrer que le caractère

largement inabouti de la reconfiguration inter-rapports – dont nous venons d’esquisser les contours – se nourrit du défaut de cohérence fonctionnelle et culturelle que les velléités de refonte de la division du travail et de sa nature qu’elle implique entretiennent avec les deux autres rapports et en particulier avec le rapport financier qui prévaut. Avant de développer rapidement la question du rapport financier, signalons simplement que le rapport salarial institué était traditionnellement très fortement marqué au sceau de l’artisanat aussi bien dans les ateliers que concernant le travail commercial. Les évolutions des produits comme la taylorisation des activités concernées (procédures de certification des ateliers de réparation en particulier) souhaitée par les constructeurs conduisent à remettre en question les modèles d’emploi, de rémunération et les qualifications et les difficultés de cette entreprise obèrent assez largement le processus de ré-institutionnalisation des deux précédents rapports.

C’est toutefois au niveau du rapport financier que les facteurs de blocage paraissent les plus puissants. En effet, le financement, très mal assuré depuis des années, de l’activité des entreprises indépendantes de distribution automobile reposait essentiellement sur les rentes que permettaient de dégager l’après-vente et la pièce de rechange et que venaient compléter les marges que les distributeurs parvenaient à sauver des rabais sur la vente de voitures neuves, les primes que leur octroyaient leurs constructeurs et, parfois, la rentabilité de leurs ventes de voitures d’occasion. Or, sans que la vente de véhicules neufs ne soit rendue plus profitable, la raréfaction des opérations de réparation et d’entretien, le fait qu’elles soient de moins en moins facturées aux clients et de plus en plus aux constructeurs via les garanties et la concurrence accrue sur le terrain de la pièce de rechange lamenent les rentes qui sauvaient jusqu’alors le commerce automobile. Dans le rapport financier institué – que l’on pourrait appeler « de financement de survie » – on retrouve, à côté des capitaux principalement familiaux et des banques, les constructeurs et leurs « captives de financement ». Ce sont en effet les constructeurs qui, pour l’essentiel, financent les stocks et les investissements des distributeurs. Le rapport financier lie ainsi traditionnellement de très grandes entreprises cotées qui se soumettent ou feignent de se soumettre aux standards de rentabilité qu’imposent les marchés à de très petites entreprises familiales surtout soucieuses de leur pérennité. Dans ce contexte, l’évolution très défavorable de la rentabilité de la distribution finit par constituer un problème pour les constructeurs-financeurs que la manipulation des primes peut encore permettre de régler à condition qu’ils acceptent de sacrifier une part de leurs marges. Il se trouve que, dans le même temps, pour satisfaire aux exigences du nouveau rapport d’approvisionnement qu’ils voudraient instituer autour d’une convention d’effort taylorienne, les constructeurs souhaitent travailler avec des entités plus grandes et plus aptes à investir dans les réseaux consolidés qu’ils promeuvent. Ils ont alors toutes les difficultés à recruter des investisseurs et doivent ainsi trouver avec et pour leurs interlocuteurs traditionnels ou ceux qu’ils mobiliseront à l’avenir un rapport financier alternatif. Celui-ci ne parvenant pas à se dessiner, on assiste de la part de certains investisseurs à une désertion du secteur et ce sont finalement les deux autres rapports pour lesquels certaines des perspectives de ré-institutionnalisation se dessinaient qui ne peuvent de ce fait se restabiliser et se réajuster.

Ainsi, dans le cas de la distribution automobile, on peut défendre qu’un processus de dés-institutionnalisation s’est noué et a rendu patente l’incertitude qui pèse sur l’action économique. La redéfinition des différents rapports institués et leur réarticulation constituent un processus largement inabouti qui pose aux différents acteurs de très lourds problèmes stratégiques et opérationnels. Il en résulte que, même s’il n’est évidemment pas appréhendé par les acteurs de cette manière, le travail sur les quatre rapports pris isolément et sur leurs interrelations a un caractère délibéré qui rend presque palpable « la réflexivité de l’action économique ». L’analyste peut alors compter dans son travail *in vivo* sur la prégnance des

doutes chez les acteurs pour nouer avec eux des relations spécifiques et tenter ainsi de nourrir son travail d'élucidation d'une intimité rare avec son matériau.

Dans un tel exemple, sur le plan de l'analyse de ce qui se produit comme sur le plan conceptuel, la continuité entre la position des acteurs et leur soumission à de très lourdes incertitudes et celle du chercheur est patente. Par exemple, la question de savoir si l'analyse produite concerne l'industrie automobile et interroge son identité ou si elle ne traite que de la « distribution automobile » est une question indécidable qui interroge notre cadre lui-même. Il se trouve que cette indécidabilité ne fait que redoubler celle qui pèse sur les acteurs qui s'interrogent en permanence sur le caractère central ou secondaire de ces problématiques pour le fonctionnement de l'industrie.

Dans cette perspective, les outils de l'économie des conventions concernant en particulier ici les conventions d'effort, d'état et de qualité constituent un indéniable apport à l'analyse. Toutefois, notre interprétation est peu compatible avec la très lourde hypothèse – plus ou moins explicite – d'une structuration de la quête de nouvelles conventions autour de principes de justice et entre des parties ayant également voix au chapitre. Au contraire, les anciennes conventions comme les nouvelles sont fortement marquées par l'asymétrie des parties prenantes et ne sauraient convenir aussi bien aux unes qu'aux autres. Aussi, l'élucidation des processus de restructuration en cours dans une activité comme celle visée ici mérite que les questions du sens et des pouvoirs soient explicitement intégrées. Notre cadre le permet et y incite même. De même, la cohérence qui doit s'établir entre le niveau méso-économique analysé et le méta-niveau, si elle est aussi imaginaire ou symbolique au sens où nouvelles comme anciennes pratiques doivent faire sens aussi au-delà de leur univers de déploiement, ne peut être appréhendée à travers les principes de justice impliqués. Outre les contraintes fonctionnelles qu'elle subit, une industrie a à inscrire les différentes dimensions de son fonctionnement dans des contextes institutionnels dont elles contribuent à assurer la structuration et la pérennité et qui lui fournissent les ressources mobilisées dans les rapports locaux que nouent les acteurs en son sein.

Conclusion

Au terme de cet exercice destiné à structurer une grille d'analyse respectueuse des principes que nous avons énoncés dans le *Cahier du GREThA* n°2009-17 (Jullien, 2009), les propositions provisoires que nous énonçons pour tenter de lui donner corps dans le type de recherches qui nous occupe d'habitude nous conduisent à réaffirmer la nécessité qu'il y a de mettre à l'épreuve d'un double dialogue nos cadres d'analyse et les « résultats » qu'ils permettent de dégager, avec les faits et les acteurs d'une part et avec la « communauté scientifique » d'autre part.

Ainsi, le cadre proposé ici doit être lu comme ayant une triple vocation :

- il doit permettre en voyageant d'un terrain à l'autre de communiquer et de discuter les résultats de travaux de terrain qui dès qu'ils développent une réelle attention aux singularités posent des problèmes de communicabilité et de cumulativité ;
- il doit fournir dans le dialogue avec les acteurs un outil réflexif d'évaluation des évolutions, de leur sens et de leur nouveauté ;
- il doit respecter l'exigence d'une mésoéconomie politique et permettre la construction contrôlée des ponts entre le niveau de l'industrie privilégié et les niveaux économiques, politiques et juridiques plus généraux dont ils relèvent et dont il doit à son tour permettre d'évaluer les évolutions.

Références

- Amable B. (2003). *The diversity of modern capitalism*, Oxford University Press, Oxford.
Trad. Fr. : *Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, Le Seuil, Paris, 2005.
- Amable B., Palombarini S. (2003). Une approche néo-réaliste de l'économie politique », Communication au colloque « *Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contributions au débat politiques* », Paris, La Défense, 11 et 12 décembre.
- Aoki, M. (1990). Toward an Economic Model of the Japanese Firm, *Journal of Economic Literature*, **28** (1)
- Bazzoli L., Kirat T. (2003). A propos du réalisme en économie des institutions et ses implications sur l'analyse des fondements juridiques des transactions économiques : Commons versus Williamson, *Economie Appliquée*, Tome LVI, 3.
- Boyer R. (2006). L'économie des conventions 15 ans après. Un point de vue à partir de la théorie de la régulation. In F. Eymard-Duvernay (dir.), *L'économie des conventions. Méthode et résultats*, Tome I – *Débats*, La Découverte, Paris, 45-66.
- Boyer, R., Fressenet M. (2002). Entre innovations historiques et contraintes structurelles : Elements d'une théorie des modèles productifs, *Couverture Orange CEPREMAP* n° 2002-05.
- Castoriadis C., (1975). *L'institution imaginaire de la société*, Le Seuil, Paris.
- Coriat B. (1990). *Penser à l'envers*, Ch. Bourgois, Paris.
- Freyssenet M., (2004). La caractérisation des modèles d'entreprise par une approche comparative pluridisciplinaire. L'expérience du GERPISA, *Entreprises et histoire*, **35**, 7-13.
- Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. (2006). Des contrats incitatifs aux conventions légitimes. Une alternative aux politiques néo-libérales. In F. Eymard-Duvernay (dir.), *L'économie des conventions. Méthode et résultats*, Tome II – *Développements*, La Découverte, Paris
- Fligstein N. (2001). *The Architecture of Markets*, Princeton University Press, Princeton.
- Frigant V., Moura, S. (2004). Les déterminants des stratégies réactives des sous-traitants de la défense. Le cas des PME Aquitaines, Lombardes et du North-West dans la décennie 1990, *Revue Internationale PME*, **17**, 3/4, 121-145.
- Imai K.I, Itami H., (1984). Interpenetration of organization and market : Japan's firm and market in comparison with the US, *International Journal of Industrial Organization*, **2**, 285-310.
- Jullien, B. (2001). La distribution automobile en 2000 : vers le partenariat ou la taylorisation, *Actes du GERPISA Réseau international* (Université d'Evry-Val d'Essonne), **31**, 130-141.
- Jullien, B. (2002). Consumer vs Manufacturer or Consumer vs Consumer? The implication of a usage analysis of automobile systems, *Competition and Change*, **6**, 113-125.
- Jullien, B. (2003). 'L'après-vente - Derrière l'occasion, la pièce, l'entretien et la réparation, la réalité des consommations et des offres automobiles : la diversité et la difficulté des constructeurs à y faire face. In EBG, *L'Automobile*, Elenbi Editeur, Paris.

- Jullien, B. (2004). *Pour une méso-économie politique. Eléments d'une approche institutionnaliste du changement dans les industries, rapport pour l'HDR*, Université Montesquieu-Bordeaux IV, multigraphié.
- Jullien B. (2009). Approche institutionnaliste de la dynamique industrielle, *Cahiers du GREThA*, n°2009-17, <http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2009-17.html>
- Jullien B., Montalban M. (2009). Crise économique et crises des industries : des relations médiatees. Un cadre d'analyse des médiations macro-méso appliquées à l'analyse de la crise des industries pharmaceutique et automobile. Communication au *Forum de la régulation*, 1^{er} et 2 décembre, Paris.
- Jullien B., Smith A. (2004). Comment analyser les Indications Géographiques Protégées sans préjuger de leurs singularités. Proposition d'un cadre d'analyse conventionnaliste et application aux cas des Volailles Fermières des Landes et du Jambon de Bayonne, *Cahier du GRES*, n°7.
- Jullien B., Smith A. (2008). *Industries and Globalization: The Political Causality of Differences*. Palgrave-Macmillan, London.
- Jullien B., Smith A. (2009). Les Indications Géographiques Protégées en Aquitaine : de l'opposition à la norme à l'impossible assimilation. In Ch. Bouneau et Y. Lung (coord.), *Les dynamiques des systèmes d'innovation : logiques sectorielles et espaces de l'innovation*, Presses de la MSHA, Pessac, 2009
- Montalban, M. (2007). *Financiarisation, dynamiques des industries et modèles productifs : une analyse institutionnaliste du cas de l'industrie pharmaceutique*. Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université Bordeaux IV, multigraphié.
- Moura, S. (2007). *L'impossible banalisation des industries de défense. L'apport d'une analyse institutionnaliste à l'étude de la dynamique des industries*. Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université Bordeaux IV, multigraphié.
- Ramaux C. (1996). Les asymétries sont-elles solubles dans la cognition ? Une lecture critique des *Economies de la grandeur* de L. Boltanski et L. Thévenot, *Economie et Société*, Série D, Débats.
- Rivaud-Danset D. (1998). Le traitement de l'incertitude en situation. Une lecture de Knight. In R. Salais, E. Chatel, D. Rivaud-Danset (coord.), *Institutions et conventions. La réflexivité de l'action économique*, Editions de l'EHESS, Paris, 24-49.
- Salais R. (1998). A la recherche du fondement conventionnel des institutions. In R. Salais, E. Chatel, D. Rivaud-Danset (coord.), *Institutions et conventions. La réflexivité de l'action économique*, Editions de l'EHESS, Paris, 255-291.
- Salais R., Storper M. (1993). *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*. Editions de l'EHESS, Paris.
- Tedlow R. (1996). *New and Improved: The Story of Mass Marketing in America*. Harvard University Press, Boston.
- Telser L.G. (1960). Why should manufacturers want fair trade?, *Journal of Law and Economics*, 3, 86-105.

Cahiers du GREThA *Working papers of GREThA*

GREThA UMR CNRS 5113

Université Montesquieu Bordeaux IV
Avenue Léon Duguit
33608 PESSAC - FRANCE
Tel : +33 (0)5.56.84.25.75
Fax : +33 (0)5.56.84.86.47

www.gretha.fr

Cahiers du GREThA (derniers numéros)

- 2008-28 : OLTRA Vanessa, *Environmental innovation and industrial dynamics: the contributions of evolutionary economics*
- 2009-01 : MONTALBAN Matthieu, *L'influence de la financiarisation sur les modèles productifs dans l'industrie pharmaceutique : domination et contradictions de la conception du contrôle blockbuster*
- 2009-02 : CARAYOL Nicolas, LAHATTE Agenor, *Dominance relations and universities ranking*
- 2009-03 : PETIT Emmanuel, *Emotions et décision économique dans le jeu de l'ultimatum*
- 2009-04 : BLANCHETON Bertrand, JEGOUREL Yves, *Les fonds souverains : un nouveau mode de régulation du capitalisme financier ?*
- 2009-05 : OLTRA Vanessa, KEMP René, DE VRIES Frans P., *Patents as a Measure for Eco-Innovation*
- 2009-06 : MOYES Patrick, *Mesurer les inégalités économiques*
- 2009-07 : CARAYOL Nicolas, CASSI Lorenzo, *Who's Who in Patents. A Bayesian approach*
- 2009-08 : FRIGANT Vincent, *La chaîne de valeur de l'industrie automobile est-elle soluble dans des pratiques socialement responsables ?*
- 2009-09 : ROUILLON Sébastien, *Un nouveau mécanisme décentralisant les équilibres de Lindahl*
- 2009-10 : PETIT Emmanuel, *Does indignation lead to generosity? An experimental investigation*
- 2009-11 : KECHIDI Med, TALBOT Damien, *Réseau de proximité et gestion des interactions techniques et organisationnelles : les firmes pivots de l'aéronautique*
- 2009-12 : DOUAI Ali, MONTALBAN Matthieu, *Institutions and the environment: the case for a historical political economy*
- 2009-13 : NICET-CHENAF Dalila, ROUGIER Eric, *FDI and growth: A new look at a still puzzling issue*
- 2009-14 : NICET-CHENAF Dalila, ROUGIER Eric, *Human capital and structural change: how do they interact with each other in growth?*
- 2009-15 : DOYEN Luc, PERREAU Jean-Christophe, *Sustainable coalitions in the commons*
- 2009-16 : YILDIZOGLU Murat, *Approche évolutionniste de la dynamique économique*
- 2009-17 : JULLIEN Bernard, *Approche institutionnaliste*
- 2009-18 : BELIS-BERGOUIGNAN Marie-Claude, *Analyse évolutionniste de la dynamique sectorielle*
- 2009-19 : JULLIEN Bernard, *L'analyse sectorielle institutionnaliste : projet et méthodes*

La coordination scientifique des Cahiers du GREThA est assurée par Sylvie FERRARI et Vincent FRIGANT. La mise en page est assurée par Dominique REBOLLO.
